

# Kennisdocument 'Rendabel particulier bosbeheer'

November 2013

## Inleiding

Nederland telt ongeveer 1400 particuliere boseigenaren. Belangrijkste doelstelling is vaak het in stand houden van het eigendom (vaak in de vorm van een landgoed) en het over te dragen aan de volgende generatie. De houtproductie is een van de pijlers waarop deze continuïteit rust. Een andere economische drager is de beheersubsidie (SNL) vanuit de overheid. Aangezien deze steeds meer onder druk komt te staan, zijn eigenaren op zoek naar nieuwe manieren om inkomsten te verwerven uit hun bosgebieden. De uitdaging voor de boseigenaar of beheerder is om de bedrijfsvoering door een (meer) ondernemingsgerichte bril te bekijken.

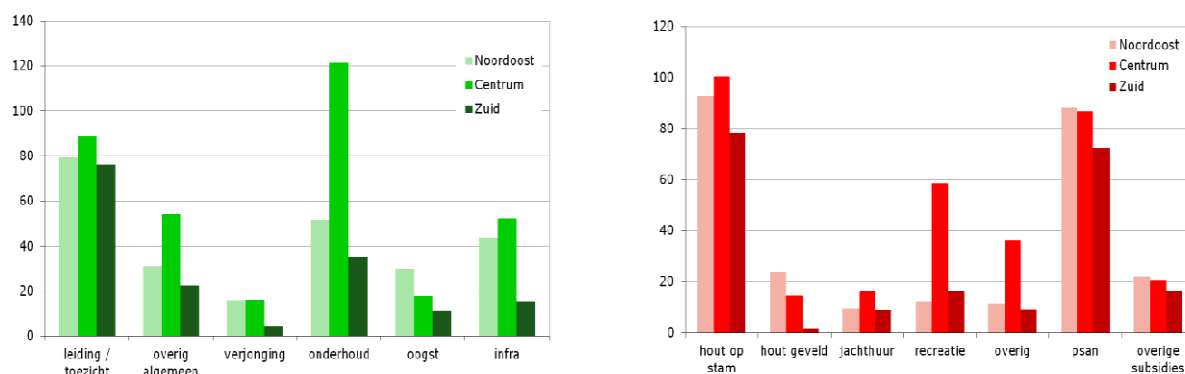
Vanuit het Ministerie van EZ wordt deze ontwikkeling gestimuleerd vanuit een beleidsondersteunend onderzoek. Doel van dit onderzoek is het opbouwen van een lerend netwerk van boseigenaren en deskundigen om de bedrijfsresultaten van het bosbeheer in Nederland te verbeteren. Basis voor dit onderzoek is de jaarlijkse rapportage van LEI Wageningen UR van de bedrijfsresultaten van de particuliere bosbouw in Nederland. Het Bosschap is betrokken om de inzichten en belangen vanuit het werkveld van bosbeheer in te brengen en de uitvoering van het project concreet vorm te geven. Het Bosschap heeft in samenwerking met LEI Wageningen UR, Gyrinus Advies en Probos een veldwerkplaats georganiseerd in drie regio's in Nederland (midden, noord, zuid). In deze veldwerkplaatsen kwamen boseigenaren en deskundigen samen om op interactieve wijze tot praktische handvatten te komen om ondernemerschap te verbeteren, kosten te beperken, opbrengsten te verhogen en nieuwe verdienmodellen te verkennen.

## Bedrijfsresultaten particuliere bosbouw

Het LEI Wageningen UR onderzoekt ieder jaar de bedrijfsresultaten van de particuliere bosbouw in Nederland. Het onderzoek wordt uitgevoerd in de drie bosrijkste regio's van Nederland: Noordoost, Centrum en Zuid. Er wordt gebruik gemaakt van een informatienet van 150 bosbedrijven die opgedeeld worden in vijf grootteklassen: 5-25, 25-50, 50-100, 100-250, >250 ha.

### Kosten en opbrengsten per regio

Inzicht in de kosten en opbrengsten van de bosbedrijven (per regio) biedt een basis om op zoek te gaan naar mogelijkheden voor reduceren van kosten, optimaliseren van inkomsten en eventueel benutten van verdienmodellen.

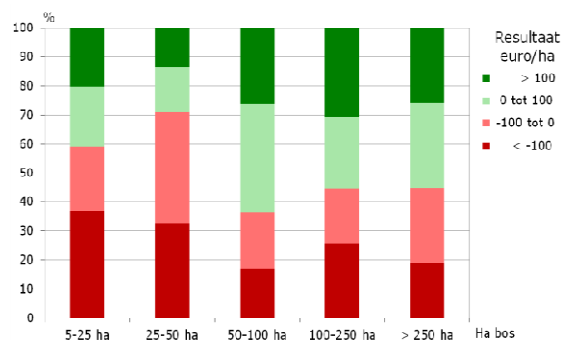


Figuur 1: Kosten (links) en opbrengsten (rechts) van de particuliere bosbouw in Nederland, opgedeeld in 3 regio's, over de periode 2009-2011.

Uit figuur 1 blijkt dat gemiddeld de meeste kosten worden gemaakt met 'leiding en toezicht'. Het gaat hierbij met name om het opstellen van beheer- en bedrijfsplannen (o.a. uit te voeren werkzaamheden, verkoop van hout, indienen van subsidieaanvragen) en het toezicht houden op uitvoering van werkzaamheden en op recreanten. Opvallend is dat de kosten voor 'onderhoud' in regio Centrum aanzienlijk hoger liggen in vergelijking met regio Zuid en Noordoost. Dit komt hoofdzakelijk door het intensief gebruik van het bos (met name voor recreatie) in deze regio. Dit brengt extra kosten met zich in onderhoud van o.a. wandelpaden, fietspaden, mountainbikeroutes. Ook het onderhoud van de bomen vergt hier meer aandacht omdat beseigenaren in principe aansprakelijk zijn voor schade die geleden wordt door omvallende bomen of vallende takken. Wat betreft de opbrengsten blijkt dat de grootste inkomstenbronnen de verkoop van hout en de beheerssubsidies (psan) zijn. Aandachtspunt is dat de subsidiebedragen voor productiebos inmiddels aanzienlijk zijn verlaagd. Hierdoor worden beseigenaren uitgedaagd de overige inkomstenbronnen nog effectiever te benutten. Kans hierbij is de hoge houtprijs van het moment. Voordeel is ook dat de waterschapslasten sterk gedaald zijn (met gemiddeld circa 20 euro per hectare).

### **Bedrijfsresultaten naar grootteklasse**

Inzicht in de bedrijfsresultaten naar grootteklasse is interessant om een beeld te krijgen welke (omvang) bedrijven wel of geen winst maken.



Figuur 2: Bedrijfsresultaten van de particuliere bosbouw in Nederland, opgedeeld in vijf grootteklassen, over de periode 2009-2011.

Uit figuur 2 blijkt dat met name de kleinere eigenaren (5-25 en 25-50 ha) negatieve bedrijfsresultaten hebben. Dit komt met name door de relatief hogere (overhead)kosten (schaaleffect). Ook zijn er in deze groep relatief veel eigenaren die een meer 'hobbymatige' bedrijfsvoering hebben, waarbij het (economische) resultaat minder telt.

## **Ondernemerschap en bedrijfsmatig bosbeheer**

In het beheer van bos, natuur en landschap in Nederland is er grofweg een omzet van € 450 miljoen op jaarbasis. Hiervan komt ongeveer 1/3 uit subsidies, 1/3 uit fondsenwerving en donaties en ongeveer 1/3 uit de markt. De verwachting is dat de komende jaren de inkomsten uit subsidies verder zullen teruglopen en dat de inkomsten uit fondsen, donaties en de markt zullen toenemen. Om meer inkomsten te verkrijgen uit fondsenwerving en de markt en de daarbij horende kansen te benutten, is goed ondernemerschap essentieel.

### **Competenties ondernemer**

Een beheerder die tevens goed ondernemer wil zijn, dient te beschikken over bepaalde competenties. Om te beginnen is er strategisch inzicht nodig aangezien bosbeheer en bosbouw om lange termijn planning gaat. Hiervoor is een visie nodig waarin de ontwikkeling van het gebied met het bijbehorende beheer is uitgestippeld. Doorzettingsvermogen is belangrijk om de ontwikkelingsvisie in samenwerking met overheden en betrokken partijen daadwerkelijk tot

uitvoering te brengen. Een beheerder moet ook flexibel zijn: er moet ingespeeld kunnen worden op de markt (b.v. fluctuerende houtprijzen) of wensen uit de samenleving (b.v. zorgfuncties). Door marktgericht te zijn en goed met anderen te communiceren, kan de beheerder handig inspelen op trends en ontwikkelingen om verdienmodellen te benutten.

### **Ontwikkelingen en verdienmodellen**

Er zijn verschillende ontwikkelingen die met behulp van goed ondernemerschap (nieuwe) economisch benut kunnen worden. Probeer deze ontwikkelingen te koppelen aan (nieuwe) verdienmodellen. Neem hierbij een flexibele en assertieve houding aan en zoek contact met (lokale) ondernemers. Aandachtspunt is dat verdienmodellen maatwerk vergen en sterk afhankelijk zijn van de omliggende omgeving.

- Omvangrijke recreatiesector. Dit biedt zowel mogelijkheden voor directe inkomsten als in bijdragen aan het beheer. Een voorbeeld is een manege die de aanleg van een paardenroute financiert, waarna en de ruiters gezamenlijk de paden onderhouden. Verschillende instrumenten zijn ontwikkeld om recreatie te vermarkten. Bij S(up)pport for nature worden afspraken gemaakt tussen een beheerder en een organisator van een sportevenement. Hierbij wordt er o.a. voor gezorgd dat de verstoring aan het natuurgebied minimaal is en er aan de wet- en regelgeving wordt voldaan. Daarnaast kunnen er ook afspraken gemaakt worden over een vergoeding voor het gebruik van het terrein. Buitensporters zoals mountainbikes en paardrijders kunnen (ook) betalen voor het gebruik van bepaalde routes via een vergunning. Via het idee van het 'fietskwartje' worden opbrengsten uit de verkoop van topografische fietskaarten kunnen (deels) beschikbaar gesteld aan de beseigenaren in dat gebied. Praktijkvoorbeeld is het fietsknooppunt op de Veluwe. Horecaondernemingen en beseigenaren kunnen samenwerken om joggingtochten in het bos met mogelijkheden tot nachtelijk verblijf aan te bieden. Praktijkvoorbeeld is het arrangement vanuit Hotel Bilderberg en Natuurmonumenten in Wolfheze.
- Verpachting of verhuur van vastgoed. Hierbij kan gedacht worden aan verschillende gebruiksfuncties zoals woonhuis, vakantiewoning, kantoorpand of vergaderlocatie. Een praktijkvoorbeeld is het landgoed Maarsbergen waar zowel woonhuizen, kantoorpanden en vergaderlocaties worden aangeboden.
- Passende horeca. Hierdoor kan er meer verdiend worden aan de recreanten. Het valt aan te raden de uitbating van de horeca uit te besteden aan een gespecialiseerd bedrijf. Voorbeeld is landgoed Schovenhorst waar een uitkijktoren is gecombineerd met een restaurant en evenementencentrum.
- Maatschappelijke functie. In Nederland is een groeiende behoefte aan natuurbegraven. Op dit moment zijn er een zevental natuurbegraafplaatsen in Nederland. Met name lokale regelgeving en aanpassing van beheermaatregelen zijn aandachtspunten. Een recent praktijkvoorbeeld is Natuurbegraafplaats Weverlo, waarbij veel pionierswerk is gedaan m.b.t. regelgeving, beheer en communicatie. De (lokale) maatschappij kan betrokken worden bij bosbeheer d.m.v. een malegenootschap. Omwonenden en overige geïnteresseerden kunnen een erfdeel van een bos kopen en krijgen daarvoor medezeggenschap en (gedeeld) vruchtgebruik. Bossen hebben ook brede (maatschappelijke) functies zoals CO<sub>2</sub>-opslag en waterzuivering. CO<sub>2</sub>-opslag van bomen remt de klimaatverandering en de waterzuiverende functie levert schoon drinkwater. Mogelijk kunnen er overeenkomsten worden gesloten met waterwinbedrijven en bedrijven die hun CO<sub>2</sub>-footprint willen verlagen.
- Vermarkting van streekeigenheid. Kenmerkende bosgebieden, landgoederen en producten zoals (brand)hout, vlees en wilde vruchten kunnen benut worden om een gebied te vermarkten. Praktijkvoorbeelden zijn o.a. landgoed Middachten en landgoed Mariënwaerd, waar de winkels met streekproducten veel klanten trekken.
- Verbindingen van de natuur- met de zorgsector. Uit verschillend onderzoek blijkt dat een groene omgeving een positief effect heeft op zowel fysieke als geestelijke gezondheid, zowel preventief als bij herstel. Een innovatief praktijkvoorbeeld is de mobiele Groene

Behandelkamer waardoor zorg verleend kan worden in de natuur. Ook het werken in de natuur door geestelijk gehandicapten is iets wat veel in de praktijk wordt toegepast.



Foto 1: Passende horeca; ontwikkeling van een restaurant en evenementenruimte op landgoed Schovenhorst. Vlakbij staat een uitkijktoren wat klanten trekt voor de horeca.

## Scholing en ontwikkeling

Met verschillende vormen van scholing en ontwikkeling kunnen ondernemerscompetenties versterkt worden en vakkennis en vakkunde verder worden ontwikkeld. Goed ondernemerschap is essentieel voor rendabel bosbeheer dus het investeren in de juiste scholing en ontwikkeling is zowel professioneel als financieel gezien waardevol. Bij het zoeken naar de juiste scholing en opleiding is het van belang jezelf een aantal dingen af te vragen.

- Wat is mijn visie? Waar wil ik met mijn bedrijf of organisatie over 10 jaar staan?
- Wat is mijn aanbod? Vanuit de basis is dit hout maar er zijn vele nevenfuncties mogelijk zoals wandelroutes, mountainbikeroutes, paardenroutes, excursies en vrijwilligerswerk.
- Wat is de vraag? Vanuit de samenleving kunnen verschillende behoeften en wensen zijn zoals recreatie, buitensport, horeca en zorg.
- Welke (ondernemers-)competenties beheers ik en welke kan ik versterken? Hiervoor kan een competentietest of zelfanalyse gemaakt worden.

Cursussen en trainingen voor boscursussen, beheerders en ook (overige) werknemers zijn te vinden op [www.boscursus.nl](http://www.boscursus.nl). Er zijn inmiddels ook goede mogelijkheden voor informeel leren zoals de Pro Silva voor- en najaarsexcursies, de bosbouwcontactkringen, de activiteiten vanuit de commissies van de KNBV, de veldwerkplaatsen en 'Kijken bij collega's'. Voor individueel advies en maatwerk kan de scholingsadviseur van het Bosschap (vanaf 2014 vanuit de VBNE) ingeschakeld worden.

## Kostenbesparing en opbrengstverhoging

In de bedrijfsvoering van het bosbeheer zijn er verschillende knoppen waar aan gedraaid kan worden om kosten te besparen of opbrengsten verhogen. Vaak is dit 'laaghangend fruit' dat relatief eenvoudig en op korte termijn toe te passen is. Kijk hier altijd eerst naar voordat er naar allerlei (complexe) verdienmodellen gekeken wordt.

### **Kosten reduceren**

Er zijn verschillende manieren om op een eenvoudige en praktische wijze kosten te besparen.

- Mechanisatie. Innovatieve machines kunnen worden ingezet, met name op het gebied van oogst van hout en biomassa. Hout kan machinaal geoogst worden door harvesters, biomassa kan machinaal geoogst worden door middel van de Biobaler.
- Vrijwilligers. Vrijwilligers kunnen ingezet worden om relatief eenvoudig werk uit te voeren. Kies hierbij werk dat juist specifiek uitgevoerd dient te worden door handarbeid (zoals snoeien) en niet werk dat machinaal gedaan kan worden (zoals afvoer van snoeihout).
- Zelfvoorzienendheid. Hout uit eigen bos kan verwerkt worden voor eigen gebruik (zoals slagbomen, palen en brandhout). Ook kan eigen hout gebruikt worden voor accommodatie zoals schuren en hokken.
- Calamiteitenbeheer. Door goed contact te onderhouden met hulpverleningsdiensten (politie, brandweer) en omliggende boscijgenaren kunnen eventuele calamiteiten (brand, storm) snel en effectief worden aangepakt. Zorg hierbij ook voor goede ontsluitingsroutes voor de hulpverlening.
- Samenwerken. Samenwerken met andere boscijgenaren en betrokken partijen is essentieel voor kostenbesparing. Een voorbeeld is gezamenlijk een harvester inhuren die verschillende bosgebieden afwerkt. Ook kan er gezamenlijk voor toezicht en handhaving gezorgd worden (zoals het inhuren van een BOA). Samenwerken kan ook met recreanten en buitensporters waarbij afspraken gemaakt worden voor het onderhoud van bepaalde routes. Probeer ook samen te werken met de overheid om ontwikkelingsruimten mogelijk te maken.



*Foto 2: Mechanisatie; houtige biomassa kan machinaal geoogst worden met de Biobaler. In de VS en Canada wordt de Biobaler al veelvuldig gebruikt. Probos zet zich in om de Biobaler ook in Nederland te krijgen.*

### **Inkomsten optimaliseren**

Ook wat betreft de inkomsten zijn er praktische handvatten om deze te verhogen.

- Houtteelt. Het aanplanten van bomen voor houtproductie is een investering op de (zeer) lange termijn. Om hier uiteindelijk optimale inkomsten uit te halen moet er met bepaalde aspecten rekening gehouden worden. Garantie voor hout met hoge kwaliteit en groot volume kan verkregen worden door plantmateriaal te kiezen uit selectieopstanden vanuit de Rassenlijst Bomen. De wijze van planten is ook van belang, met name de ondergrond en de afstand tussen de boompjes. De groei van de bomen kan beïnvloed worden door beheermaatregelen als opsnoeien, zuiveren en (vroeg) hoogdunning.
- Verkoop rondhout. Houd zowel in de beheermaatregelen als in de uiteindelijke kap en verkoop van het hout doordacht rekening met het optimaliseren van de (financiële) opbrengsten. Denk na over de verkoopwijze (hout op stam af gevelde) en de periode dat het hout aan de bosweg mag liggen (langere periode leidt vaak tot hogere houtprijzen). Probeer



zoveel mogelijk vooruit te blesen zodat je weet wat je aan houtvoorraad heb en direct kan inspelen op de marktvraag. Denk na over zomervellingen (hierdoor kunnen ook opbrengsten in de zomer verkregen worden) wanneer dit mogelijk is via de Gedragscode Bosbeheer. Probeer daarnaast altijd zo veel mogelijk samen te werken met omliggende beseigenaren, zowel voor de houtoogst als voor de verkoop van partijen hout.

- Verkoop brandhout. Er is een grote vraag naar brandhout onder particulieren. Speel hier handig op in door lage kwaliteit hout uit het bos als brandhout aan te bieden (wel of niet gezaagd en gekloofd). Ook is het een idee om omwonenden en andere geïnteresseerden uit te nodigen om (brand)hout te komen kappen in het bos. Hierbij kunnen zowel inkomsten verdiend worden aan het (brand)hout, kunnen bossen gedund worden en creëer je betrokkenheid vanuit de (lokale) samenleving met het bos(beheer).
- Vergroten houtoogst. Het is mogelijk de houtoogst op te schroeven tot 5 a 6 m<sup>3</sup>/ha per jaar terwijl er nog wel duurzaam bosbeheer gevoerd wordt. Dit betekent dat er gemiddeld ongeveer 2 m<sup>3</sup>/ha per jaar meer geoogst kan worden.
- Houtige biomassa. Resthout na de oogst van rondhout (tak- en tophout) kan geoogst worden als biomassa. Ook overig hout zoals snoeitakken en zaailingen zijn vormen van (houtige) biomassa. Dit kan aangeleverd worden aan een (lokale) biomassaketel waar het verbrand kan worden voor warmteopwekking en/of elektriciteitsopwekking. Ook zijn er innovatieve ontwikkelingen zoals (wilgen)energieplantages en elzenhakhout op omgekeerde rabatten. Aandachtspunten zijn de relatief lage prijzen voor biomassa en belemmerende regelgeving.
- Verhuur van jachtgebied. Bosgebieden kunnen verhuurd of verpacht worden aan jagers als jachtgebied. De prijzen voor jachtrecht voor grofwild varieert van €20 tot €40 per ha per jaar. De kosten voor jachtopzichter, jachthutten, toezicht en faunabeheer komen in principe voor rekening van de huurder.



*Foto 3: Verkoop Brandhout; neem mensen mee het bos in om zelf hout te kappen. Wanneer een motorzaag gebruikt wordt moet er beschermende kleding gedragen worden.*

## **Businessmodel als hulpmiddel**

Een businessmodel kan als hulpmiddel gebruikt worden om een bedrijfsplan gestructureerd te kunnen opbouwen en bijstellen aan de hand van nieuwe inzichten. Het geeft dus zowel overzicht als flexibiliteit. Bij het opstellen van een businessmodel moet je je bewust zijn van een aantal factoren. De context is van belang, oftewel in wat voor een omgeving ligt het bosgebied en wat voor externe invloeden heeft dat. Ook is het van belang wat de eigen (ontwikkelings)visie is voor het bosgebied. Aan de hand van het business model kan een sterkte/zwakte-analyse gemaakt te worden om te

bepalen waar nog verder aan gewerkt kan worden. Denk ook na over de X-factor. Is er een bepaald aspect aan het bosgebied of de bedrijfsvoering wat een unieke waarde heeft (zoals een uitkijktoren of een monumentale boom)?

### **Business model canvas**

Het Business model canvas is opgebouwd uit negen bouwstenen en wordt veel toegepast in de landbouwsector. Ook voor het bosbeheer kan dit model gebruikt worden.



*Figuur 3: Schematische weergave van het Business model Canvas, opgedeeld in negen bouwstenen die als basis voor een bedrijfsplan gebruikt kunnen worden.*

De negen bouwstenen van het Business model Canvas zijn hieronder toegepast op het bosbeheer.

1. Klantensegment. Voor wie worden producten en diensten geleverd? Voorbeelden zijn bosaannemers (rondhout en biomassa), overheid (natuur, landschap, recreatie), bedrijfsleven (CO<sub>2</sub>-opslag en groen imago), recreanten en buitensporters (paden en routes), jagers (wild en jachtgebied).
2. Klantrelaties. Wat voor soort relaties zijn er met het klantensegment? Voorbeelden zijn contracten (bij bosaannemers, bedrijfsleven en overheid); vergunningen, arrangementen en betrokkenheid (bij recreanten en buitensporters); jachtovereenkomst (bij jagers).
3. Klantkanalen. Via welke kanalen kan het klantensegment bereikt worden? Voorbeelden zijn mond tot mond, websites, social media, brochures, fondsen.
4. Waardepropositie. Welke waarde(n) leveren we aan het klantensegment? Voorbeelden zijn verkoop hout en biomassa (bij bosaannemers); CO<sub>2</sub>-reductie en waterzuivering (bij overheid en bedrijfsleven); ontspanning en beleving (voor recreanten en buitensporters), mogelijkheid tot jagen (bij jagers).
5. Kernactiviteiten. Welke kernactiviteiten vereisen de waardeproposities? Voorbeelden zijn bosbouw (bij verkoop rondhout en biomassa); duurzaam bosbeheer (bij CO<sub>2</sub>-reductie en waterzuivering); onderhoud wegen en paden (bij ontspanning en beleving); wildbeheer (bij jachtgebied).
6. Middelen. Welke middelen vereisen de waardeproposities? Voorbeelden zijn harvester en Biobaler (bij verkoop rondhout en biomassa), beleids- en beheerplan (bij CO<sub>2</sub>-reductie, waterzuivering), beheerder en/of vrijwilligers (bij ontspanning en beleving), jachtopzichter en wildbeheerplan (bij jachtgebied).
7. Partnerschappen. Wie zijn de (belangrijkste) partners? Voorbeelden zijn overheid (bij subsidieverlening, regelingen); horecaondernemingen (bij arrangementen, sponsoring);

bedrijfsleven (zoals bij CO2-footprint en imagoverbetering); agrariërs (zoals bij natuur- en landschapsontwikkeling); buitensporters en/of recreanten (zoals bij onderhoud routes).

8. Kostenstructuur. Wat zijn de (belangrijkste) kosten die gemaakt worden m.b.t. de kernactiviteiten en ingezette middelen? Voorbeelden zijn logistiek, brandstof, loonwerker, werktuigen (bij bosbouw met harvester en biobaler); loonkosten beheerder en loonkosten beleids- en/of ecologisch deskundige(n) (bij duurzaam bosbeheer met beleids -en beheerplan); loonkosten beheerder, werktuigen (bij onderhoud van wegen en paden met beheerder en/of vrijwilligers); loonkosten jachtopzichter (bij wildbeheer met wildbeheerplan).
9. Opbrengstenstructuur. Wat zijn de opbrengsten die vanuit het klantensegment verkregen worden? Voorbeelden zijn inkomsten voor rondhout en biomassa (bij bosaannemers); subsidies, cofinanciering en fiscale voordelen (bij overheid); sponsoring en cofinanciering (bij bedrijfsleven); arrangementen, deelnemersbijdrage, onderhoudswerk, donaties (bij recreanten en buitensporters); huur jachtgebied (bij jagers).

### ***Basisdocument voor gesprek***

Het businessmodel kan ook fungeren als een basisdocument dat gebruikt wordt om het gesprek aan te gaan met (lokale) ondernemers. Voorbeeld is dat (lokale) ondernemers uit de horeca- en zorgsector met behulp van het businessmodel inzicht gegeven kan worden in de (economische) voordelen die het bosgebied (indirect) levert. Ook kan het businessmodel gebruikt worden om mogelijkheden te verkennen waarbij de ondernemers een (financiële) bijdrage leveren aan het beheer. Van belang is om de ondernemers binding te laten krijgen met het bos (of bepaalde elementen daaruit), wat de bereidheid tot sponsoring vergroot.

## **Praktijklocaties**

De veldwerkplaatsen zijn gehouden op inspirerende locaties waarbij de toepassing van goed ondernemerschap, kostenbesparing en opbrengstverhoging, en/of het benutten van verdienmodellen in het veld getoond is. Per locatie is in hoofdlijnen de bedrijfsvoering toegelicht.

### ***Landgoed Maarsbergen***

Landgoed Maarsbergen te Maarsbergen heeft een oppervlakte van ongeveer 400 ha. en bestaat uit een afwisseling van bos, natuur, park en tuin, landbouw. Landgoed Maarsbergen is één van de vele particulier landgoederen in de Utrechtse Heuvelrug en kenmerkt zich door een cultuurhistorisch erf met verschillende monumentale panden.

De opbrengsten komen met name uit erfpacht van landbouwgronden, (erf)pacht huizen, verhuur panden (voor kantoor en evenementen), houtverkoop, SNL en donaties. De grootste kosten zitten in onderhoud panden, beheerwerkzaamheden, bosaannemer, toezichthouder en fiscale verplichtingen. Door rangschikking onder NSW gleden er fiscale vrijstellingen. Dit geldt zowel voor areaal als panden die onder de NSW vallen.

De Houtoogst wordt voor grootste deel uitbesteed aan een aannemer en verkocht op de markt. Hout wordt ook verkocht aan particulieren als brandhout. Deze mensen mogen dan zelf mee het bos in om het hout te kappen. Met deze actieve benadering wordt zowel betrokkenheid met het landgoed gecreëerd en wordt er een bijdrage geleverd aan inkomsten en onderhoud door de kap en verkoop van brandhout. Ook is er een houtzagerij op het landgoed waar planken worden gezaagd voor bouwhout en meubels.

Drijvende kracht zijn de werknemers in vaste dienst (opzichter, beheerder, parkwachter). Deze hebben veel betrokkenheid bij het landgoed en zijn bovendien goed op elkaar afgestemd. Hierdoor verlopen werkzaamheden gecoördineerd, efficiënt en effectief. Landgoed Maarsbergen heeft een vriendenstichting van 110 leden. Deze stichting levert donaties, voert vrijwilligerswerk uit, en zorgt voor een nuttig netwerk. Ook organiseer het evenementen zoals een educatief activiteitenkamp voor



kinderen en een hippisch evenement. De stichting zorgt zowel voor naamsbekendheid van het landgoed en draagt financieel en in het onderhoud een steentje bij.



*Foto 3: Natuurzomerschool op landgoed Maarsbergen. Maatschappelijke functie waarbij kinderen in contact gebracht worden met natuur. De hut is gebouwd van hout uit eigen bos.*

### **Bosgebieden Beetsterzwaag**

De bosgebieden in de gemeente Beetsterzwaag omvatten in totaal ongeveer 15.000 hectare bos en natuur. Het is de enige 'groene parel' in Noord Nederland. Het buitengebied van Beetsterzwaag kenmerkt zich door een cultuurhistorisch landschap met afwisseling van bos, graslanden, heide, en landschapselementen. De bosgebieden zijn eigendom van Staatsbosbeheer, Fryske Gae, Natuurmonumenten, een aantal particulieren eigenaren, stichtingen en een beleggingsmaatschappij. Opbrengsten worden met name gehaald uit pacht en verhuur panden, houtverkoop, subsidies, landbouw (beperkt), biomassa (beperkt). Lage kwaliteit hout wordt als brandhout verkocht aan particulieren. De inkomsten uit biomassa zijn zeer beperkt omdat de gemeente en het Waterschap de biomassa gratis naar de lokale biomassaketel brengen. Dit verstoort de marktprijs waardoor het lucratiever is de biomassa naar Duitsland te transporteren. De kosten zitten met name in het onderhoud panden, beheerwerkzaamheden, bosaannemer, fiscale verplichtingen (ook hier vrijstellingen door NSW).

Er is het gebied gezocht naar samenwerking tussen de eigenaren om een aantal gezamenlijke problemen het hoofd te kunnen bieden zoals de toenemende recreatiedruk, Natura2000 (vooral een bedreiging voor pachtboerderijen) en schaalvergroting in de landbouw. Dit heeft geleid tot een aantal projecten die zijn gestart zoals 'Groene Parels aan een Blauw Snoer' (herstelwerkzaamheden) en een Belvédèreproject (cultuurhistorische waardestelling). Vooral dat laatste bleek interessant omdat het gebied grotendeels bestaat uit landgoederen waaraan een ontwerp ten grondslag heeft gelegen. In dit Belvédèreproject wordt bijvoorbeeld een cultuurhistorische laan hersteld waarvoor herstelsubsidie is verkregen.

Daarnaast werken de (particuliere) boseigenaren in Beetsterzwaag veel samen op o.a. het gebied van subsidieaanvraag, toezicht, houtoogst (inhuren aannemer met harvester) beheer. De Bosgroep Noord-Oost vervult hierbij een belangrijke ondersteunende rol.

De harvester die wordt ingezet in de bossen rond Beetsterzwaag is van een wat kleiner model dan gebruikelijk. Groot voordeel is dat omwonenden dit type harvester makkelijker accepteren. Wanneer men met een grotere harvester het bos ingaat staat de telefoon meteen roodgloeiend. Dat was bij dit kleinere type niet het geval.

Er zijn plannen om een mountainbikeroute aan te leggen zodat niet alle paden meer hiervoor gebruikt worden. Insteek is dat de mountainbikers de paden zelf onderhouden. Voor de aanleg van route kan subsidie aangevraagd worden.



*Foto 4: Gerald Kragt van de Bosgroep Noord-Oost Nederland geeft uitleg over de werkzaamheden die in samenwerking tussen de eigenaren worden uitgevoerd in de bossen rond Beetsterzwaag.*

Vrijwilligers uit o.a. het dorp en de golfclub kunnen ingezet worden voor onderhoudswerkzaamheden. Aandachtspunt is dat vrijwilligers goed begeleid dienen te worden. Oftewel enthousiasmerende benadering waarbij tevens degelijk te werk gegaan wordt. Hiervoor is een oude leraar gevonden.

Vanuit de provincie is budget beschikbaar gesteld voor een streekfonds voor Beetsterzwaag. Voorwaarde is echter cofinanciering vanuit de gemeente en ondernemers. Dit komt in deze tijd niet van de grond. Beseigenaren zouden een meer assertieve houding moeten innemen om ondernemers te betrekken bij hun gebied (bv. voor aanleg recreatiefaciliteiten).

### ***Landgoed 'De Utrecht'***

Landgoed 'De Utrecht' te Esbeek heeft een oppervlakte van ca. 2500 ha. (1600 ha. bos, 200 ha. natuur, 600 ha. Landbouwgrond en 100 ha. golfbaan/erven/ wegen en paden). Het landgoed is eigendom van ASR Verzekering maar heeft onafhankelijke bedrijfsvoering.

Opbrengsten komen met name uit (erf)pacht boerderijen en landbouwgronden, erfpacht huizen, houtverkoop, SNL. Ook zijn er verdienmodellen ontwikkeld op het landgoed (golfbaan, uitzichttoren, horeca en woningenbouw). De Kosten zitten met name in onderhoud panden, beheerwerkzaamheden, bosaannemer, toezichthouder, onderhoud wegen, fiscale verplichtingen (ook hier vrijstellingen door NSW).

Houtoogst wordt voor volledig uitbesteed aan een aannemer en verkocht op de markt. Hout is van hoge kwantiteit en kwaliteit door aanwezigheid van richtlijnsoorten uit Rassenlijst Bomen. Hierdoor is vaak ook goede kwaliteit van de natuurlijke verjonging. Biomassa wordt niet geoogst omdat de verwerking en logistieke kosten te hoog zijn. Wel zou er ca. 2000 m3 rest-, tak-, en tophout geoogst kunnen worden. Een biomassakachel is bovendien een flinke investering en de energieproductie is onzekerder dan bv. bij gas.

De 14,5 km openbare wegen op het landgoed zijn onlangs opnieuw geasfalteerd. De gemeente en de provincie wilde hier niet aan meebetalen. De eigenaar heeft toen een landgoedontwikkelingsplan opgesteld waarin deze kosten zijn meegenomen. Uiteindelijk worden de kosten voor asfaltering, de natuurontwikkeling en cultuurhistorische aspecten uit het plan nu gefinancierd door o.a. de bouw

van nieuwe woningen en de exploitatie van een natuurbegraafplaats op het landgoed. Het plan is tot stand gekomen na intensief overleg met de provincie, de betreffende gemeenten en allerlei maatschappelijke belangengroeperingen.

Het recreatief gebruik zorgt voor veel kosten (o.a. vuil opruimen, onderhoud paden) en levert eigenlijk niets op. De gemeente en de horeca profiteren ervan maar er is geen vergoeding via streekfonds of toeristenbelasting voor beheer van het natuurschoon. Beeld leeft nog erg dat de grootgrondbezitters daar zelf geld genoeg voor hebben.

Landgoed de Utrecht zit in het samenwerkingsverband 'De Kempische Landgoederen' met vier andere landgoederen. Ze hebben een gezamenlijke ontwikkelingsvisie waarmee ze instandhoudingdoelstellingen willen behalen en meer invloed op de politieke agenda willen krijgen. Ook werken ze samen m.b.t. fietspaden, natuurlijke akkerranden, wandelkaarten. Op de wandelkaarten staan logo's van de omliggende horeca, waarvoor een kleine vergoeding wordt betaald.

Toezicht wordt gehouden door twee BOA's die tevens jachtopzichter zijn. Zij wonen op het landgoed maar staan op de loonlijst van jachtverenigingen. De BOA's patrouilleren ook buiten het landgoed omdat de politie nauwelijks toezicht meer houdt in het landelijk gebied. Toch wil de overheid liever geen particuliere BOA's. Zonder deze BOA's ontbreekt echter iedere vorm van toezicht in het buitengebied en zouden er echter nog meer criminele activiteiten in en rondom de natuurgebieden plaatsvinden.

Een groep van tien vrijwilligers komt twee ochtenden per week meehelpen bij onderhoud- en beheerwerkzaamheden. Dit zijn met name bewoners en omwoners van het landgoed en hebben dus een grote betrokkenheid. Voor de vrijwilligers wordt regelmatig een excursie geregeld of een gezellige BBQ om de binding te vergroten.



*Foto 5: Uitzijktoren op Landgoed 'De Utrecht'. Bezoekers moeten 1 euro betalen om hier op te kunnen. Dit levert zowel directe als indirecte inkomsten. De uitzijktoren trekt namelijk vele klanten voor de lokale horeca.*



## Meer lezen

Innovatienetwerk (2013). *Ondernemerschap in de sector bos, natuur en landschap*.

<http://innovatienetwerk.org/nl/bibliotheek/rapporten/573/Ondernemerschapindesectorbosnatuurenlanschap.html>

Innovatienetwerk (2013). *Bedrijfsmatig werken in bos- en natuurbeheer - Ambities in relatie tot resultaten*.

<http://www.innovatienetwerk.org/nl/bibliotheek/rapporten/558/Bedrijfsmatigwerkeninbosennatuurbeheer.html>

Innovatienetwerk (2013). *Verdienmogelijkheden groen in economisch perspectief*.

<http://www.innovatienetwerk.org/nl/bibliotheek/rapporten/567/Verdienmogelijkhedengroenineconomischperspectief>

Innovatienetwerk (2012). *Waardevol Groen: De groeiende rol van de markt in landschap en natuur*.

<http://www.innovatienetwerk.org/nl/bibliotheek/rapporten/527/WaardevolGroen.html>

LEI Wageningen UR (2013). *Bedrijfsuitkomsten in de Nederlandse particuliere bosbouw over 2011*.

<http://edepot.wur.nl/253289>

Vakblad natuur bos landschap (2013). *Themanummer scholing september 2013*.

## Samenstelling

Paul de Dooij (Bosschap)

[dedooij@bosschap.nl](mailto:dedooij@bosschap.nl)

06-21293108

Met medewerking van : Martien Voskuilen (LEI Wageningen UR), Rob Hoekstra (Gyrinus Advies), Hans Schilders (Scholingsconsulent bos en natuur), Patrick Jansen (Probos), Harry Kortstee (LEI Wageningen UR), Willemina v/d Goes – Petter (Landgoed 'Maarsbergen'), Gerald Kragt (Bosgroep Noord-Oost), Harry Breviers (Landgoed 'De Utrecht').